

# 随访工作制度 肿瘤随访登记项目工作计划 (通用5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 随访工作制度 肿瘤随访登记项目工作计划篇一

### 1. 加强宣传

在健康咨询和义诊活动中向社区居民宣传中医“简、便、廉、效、验”的特有优势，义诊活动受益居民近千人次，在义诊过程中先期开展项目筛查活动。在日常诊疗过程中突出中医特色，推广中医药适宜技术，在社区卫生机构积极开展中医耳穴治疗高血压项目。编制印发中医药健康教育处方、中医养生手册和中医保健常识图册等，发放共近5000份。在社区卫生服务机构充分利用宣传栏、电子屏宣传中医养生、防病治病知识。各社区卫生服务机构举办的健康教育讲座中贯穿中医药知识，同时部分机构积极组建高血压俱乐部，方便高血压患者间进行相互交流。区健教所为居民举办专题讲座，普及中医慢性病保健常识，着重突出中医的养生保健、食疗药膳、情志调摄、运动功法、体质调养等特色内容。

### 2. 制订规范

出台《社区慢病中医药预防及治疗实施方案》，指导社区卫生服务机构用中医药方法预防治疗慢性病，在规范管理高血压和糖尿病患者中，运用中医药知识对患者进行健康指导。

### 3. 加强培训

进一步加大规范管理力度。按照《中国高血压防治指南》、《中国糖尿病防治指南》要求，各中心着手对项目医护人员和慢病管理人员进行集中培训，有利于提高数据监测质量。

## 随访工作制度 肿瘤随访登记项目工作计划篇二

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全，给大家作为参考，欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达\*万元以上(每件\*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\*万元以上代理费(每月不低于\*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后

半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达\*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2017年新的挑战。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，

一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大内在的要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

### 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

### 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

### 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

### 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业

文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

## **随访工作制度 肿瘤随访登记项目工作计划篇三**

为了积极推行医院倡导的院前、院中、院后一体化医疗服务模式，将医疗服务延伸至院后和家庭，使住院病人的院外康复和继续治疗能得到科学、专业便捷的技术服务和指导，特制定出院病人随访制度。

2、随访范围：所有出院后需院外继续治疗、康复和定期复诊的患者均在随访范围。

3、回访要求：每天由回访人员深入病房与出院病人沟通，详细收集病人资料，建立病人资料库，在病人出院3-5天内进行第一次电话回访，特殊病人根据需要随时回访，但每位出院病人至少回访1次以上。

4、随访方式：包括电话随访、接受咨询、书信联系等。

5、随访内容包括：一是了解出院病人出院后的治疗效果、病情变化和恢复情况，指导病人如何用药、如何康复、何时回院复诊、病情变化后的处置意见等专业技术性指导；二是进行住院满意度调查并征求病人及家属的建议和意见。

6、医院和各科向社会公布医疗和咨询服务电话，接受健康咨询、预约专家、预约检查。

7、工作人员应耐心解答病员及家属的有关咨询，凡属专业性较强的问题不能准确回答的，要很礼貌的告诉对方找有关科室或专家咨询，并告之联系方式。

8、医院每年召开一次医德医风监督员座谈会，征求社会和病人的意见和建议；倾听患者提出的合理化建议，改善医院的服务质量。

## **随访工作制度 肿瘤随访登记项目工作计划篇四**

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

### **2018年月工作计划范文【一】**

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，



日计划，等五部分。

## 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

## 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

## 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

#### 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

#### 2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

- 2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；
- 4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；
- 5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 随访工作制度 肿瘤随访登记项目工作计划篇五

### （一）全街上下齐心协力，圆满完成疫情防控各项任务

疫情就是命令，全街上下团结一心，全力以赴，积极组织发热病人摸排送医等工作，共排查发热病人3500余人次，ct症状患者1247人次。以及时送医治疗为首要任务，街道率先成立街道城管党员送医突击队，改装皮卡汽车等方式全天24小时待命，运送发热病人就医就诊及康复复诊等，共组织送医队、出租汽车等运送患者5132人次，先后协调区卫健局、医院等送治患者866人，保证病人及时就医。街道送医治疗工作被中央电视台、澎湃新闻、湖北卫视、武汉经视等媒体报道，“塔子湖街城管党员送医突击队”荣获2020年武汉市劳动生产优秀班组称号。

坚决落实市区疫情防控指挥部各项工作指示要求，圆满完成医疗救助、社区保供、康复复诊、双阴解除、流行病学调查、善后安葬、全民检测、居民返汉等各项工作，送隔离点疑似患者382人，筹划组织社区对康复患者接回居家观察、协调复诊等一千余人。核查购买退烧药居民信息2400余人次，累计完成核酸检测95600人次。共组织社区人员派车5587台次，运输医护人员、送医、送药、买菜等42300余次。做好滞汉外地人生活困难临时性救助，救助对象450人，救助金额共计110余万元。

## （二）突出党建引领全面工作，切实加强作风建设

3、坚持挺纪在前，推动责任落实。深入贯彻十九届中纪委四次全会和省、市、区纪委全会精神，切实履行疫情防控监督责任。认真核实“四类人员”底数和收治隔离、方舱医院值守、小区封控、疫情善后等工作，及时开通疫情信访举报渠道，处置居民诉求73余起。处置完成中央、省、市、区级督办95件，为街道“四类人员”清零等疫情防控工作提供“硬核”纪律支撑。对区管干部量身定制了同级监督方案，创新区管干部同级监督清单，并延伸到区管干部的分管职责领域、挂点社区、挂点企业三个领域。

## （三）提振信心攻坚克难，力推经济平稳增长

1、各项经济指标稳步发展。招商引资预计完成90亿，占目标值100%；固定资产投资预计完成40亿，完成率，目前全区总量排名第三，完成率排名第七；社零额预计完成销售78亿，同比，税务服务站2020年完成刷卡511人次，入库税金54万元。

2、重点项目建设顺利推进。实行重点企业领导挂点责任制，招商引资工作强化责任制。一是提升服务质量，加快企业落地进度。湖北壳牌能源有限公司服务站、湖北中机三勘工程技术有限公司、武汉创思睿达产业园开发有限公司等一批公司注册落户辖区。央企中建七局也达成意向入驻辖区绿地中心。二是加快城中村产业用地的开发招商工作。花桥集团与星河湾集团签订合作框架协议，投资约70亿元在建设大道项目中合作打造汇集高档商务办公、五星级酒店和酒店公寓、休闲商业、餐饮娱乐，高档住宅于一体的城市综合体，目前项目开始桩基施工。跃进集团与武汉中冠汇智置业公司共同开发跃进产业地块，引入五星级温德姆酒店和服务型公寓龙冠公寓；跃进集团c3产业用地与美国沃尔玛投资有限公司今年10月份达成正式协议，拟建设武汉市山姆会员旗舰店；上述项目预计建筑规模约60万方，预计投资额约100亿元，预计产生税收约2个亿。提高就业岗位2000余个。

3、组织开展“疫后重振”系列活动。街道分别在8月和9月开展“疫后重振回馈英雄”主题活动和“疫后重振共建共享”最美塔子湖首届美食文化旅游节活动。聘请“最美逆行者”担任最美塔子湖美食文化旅游形象大使，采取现场直播等形式推广塔子湖美食文化旅游精品一日游，提升旅游热度，刺激旅游消费，打造塔子湖地区品牌，提升塔子湖热度，为辖区经济高质量发展注入新活力。

#### （四）平稳有序推进城中村改造，加快完善基础设施建设

城中村改造扎实推进，整村拆除验收工作顺利完成。今年区下达的整村拆除验收任务为塔子湖村，该村余家墩k3地块已经闲置六年之久，迟迟未能启动。2020年7月街道在塔子湖村举办的“人民议事厅”城中村改造之拆迁篇，聚焦拆迁难这一民生热点问题，对塔子湖拆迁从法律层面提供意见和建议，推进塔子湖拆迁工作，活动取得良好的社会反响。街道在两个月的时间内完成了余家墩k3地块全部剩余的万方拆迁工作，该地块项目得以顺利启动，得到区委区政府高度肯定。城中村改造还建房建设工作。克服疫情影响，加紧调度积极筹资，加快推进城中村改造工作。跃进h4项目供电工程已经安装，正在开展内外装修、协调供气、供水；石桥h4+tj1项目正顺利进行；塔子湖村h1项目正在开挖地下室；新春htj2项目9月主体建设已完工，正在开展内外装修工程。基础设施建设得到加强。完成春兰街征地工作。积极推进冬梅街道路建设，塔子湖村u7□u33绿地5127平方米和后湖大道绿化改造范围内用地移交等。截止目前，街道停车泊位充电桩等在全区排名第一。

#### （五）建立城市精细化管理长效机制，提升城市管理水平

1、落实大城管考核工作。城市综合管理工作1-9月综合排名全区第4名。社区巡察员第一时间掌握各社区、物业动态，成立纪检巡察组加强对协管员工作纪律的约束，并针对第三方

考核路段“定点定人”。与辖区内共计1148户商业门店签订《“门前三包”责任书》，并督促商户履行“门前三包”职责，完成率100%。控违拆违目标万平方米，已完成任务14400平方米，完成目标任务的111%，完成任务量和完成率在全区第一；4月份起持续开展爱国卫生活动，发放了《复工指南手册》《在复工复产复学期间深入开展爱国卫生运动的倡议书》千余份，截止目前共组织15000人次参加此次活动，共处理孳生地710处、卫生死角1240处、清理垃圾杂物56吨，投放老鼠药、蟑螂毒饵剂、粘鼠板、杀虫剂等消杀药物40000余处，累计消杀面积超过10万平方米。

2、深化综合行政执法改革。共组织开展综合执法近30次。配合公安、安监、商务局、环保、市场监督管理所等部门开展综合执法工作，关停无证砂石加工厂4处，关停食用油、食品加工小作坊2处。疫情防控、文明创建复审期间，联合派出所、市场监督管理所、城管执法中队、消防大队等部门对辖区开展餐饮、消防、安全生产等各类综合执法20余次。